APARTEMEN PANTAI MUTIARA

"BENAR-BENAR LUAR BIASA"





Artist Impression Apartemen Pantai Mutiara

Sukses PT Dharmala Intiland (DIL) membangun dan memasarkan perumahan mewah Pantai Mutiara, tampaknya diikuti pula dengan penjualan Apartemen Pantai Mutiara (APM). Pasalnya, dalam waktu kurang dari 3 minggu, sejak dilakukan *pre launching* 12 Juli yang lalu, telah terjual 850 unit (94%) dari enam menara dengan total nilai US $ 92 juta lebih. Sebuah prestasi luar biasa di tengah kondisi bisnis properti saat ini.

Seperti diungkapkan Wakil Presdir PT DIL, Kuning Suria, hasil penjualan tersebut sungguh di luar dugaan. Sebab pada awalnya direncanakan hanya ditawarkan empat menara, dengan target penjualan Rp 100 miliar. Namun akibat "serbuan" konsumen, DIL "dipaksa" untuk membuka penawaran menara kelima, yang ternyata habis terjual dalam empat hari. Menanggapi permintaan konsumen yang terkadang datang ke kantor pemasaran sampai tengah malam, DIL pun akhirnya membuka penawaran untuk menara keenam. "Puncaknya terjadi pada peluncuran perdana *(grand launching)* tanggal 2 Agustus lalu, 138 unit apartemen terjual dalam satu hari," kata Kuning, tersenyum puas.

Bila APM sangat diminati konsumen, agaknya cukup beralasan. Dari beberapa segi, apartemen ini memang memiliki keunggulan yang tidak dimiliki apartemen manapun juga. Konsepnya yang baru pertama dan satu-satunya di Indonesia sebagai apartemen yang dikelilingi laut atau kanal dengan hamparan taman pulau tropis serta lingkungan bebas polusi dan bebas kendaraan bermotor yang aman untuk anak, sangat menunjang kegiatan penjualan. 2 lantai lobi yang terbuka di tiap-tiap menaranya sengaja didesain agar panorama bahari yang romantis ke laut lepas dapat dinikmati setiap saat. "Pendeknya, APM yang dibangun dengan konsep *total escape* itu —sebuah konsep yang menempatkan kualitas permukiman sebagai wahana efektif melepaskan diri dari rutinitas— dapat dinikmati penghuni setiap saat, tanpa harus menunggu *week end*," kata Donny Pradono, *Project Coordinator* pembangunan proyek tersebut.

Begitupun dari segi lokasi, letak APM yang berada di kawasan permukiman yang sudah jadi (Pantai Mutiara dan Pluit) dan merupakan jalur reklamasi kota pantai dari proyek Pantura, jelas sangat strategis dan memberikan keuntungan yang berlipat. Setidaknya ini terbukti dari harga tanah kavling yang meningkat pesat tiap tahunnya



Suasana *Grand Launching* Apartemen Pantai Mutiara, 2 Agustus 1997–terlihat banyaknya pengunjung yang antri untuk mengadakan transaksi

di Pantai Mutiara. Sebagai perbandingan, pada saat pertama kali ditawarkan tahun 1985, harga tanah/m2 di kawasan ini hanya Rp 150 ribu, sekarang sudah mencapai Rp 2,5 juta sampai Rp 5 juta. "Hal ini membuktikan bahwa keunikan produk Pantai Mutiara menjadi hal yang menguntungkan dari segi investasi," kata Kuning.

Berdekatan dengan pusat perbelanjaan terbesar di Jakarta, Mega Mal, Pasar Pagi, Mangga Dua, Glodok, pusat bisnis Jalan Thamrin - Sudirman, serta akses langsung jalan tol ke lingkar dalam maupun luar kota termasuk ke Bandara Soekarno Hatta, sangat memungkinkan semua warga mudah menjangkau daerah atau wilayah mana saja di sekitar Jakarta.

Bekerjasama dengan tim marketing yang andal dari PT Era Indonesia, perusahaan broker yang dikenal sangat luas jaringannya, dan Grup PSP, sebuah perusahaan besar yang selalu sukses dengan setiap kegiatan pemasarannya, sukses penjualan APM dapat dikatakan sangat spektakuler. Kuning juga menambahkan, besarnya permintaan juga disebabkan oleh kepercayaan masyarakat terhadap Dharmala yang sangat mementingkan kualitas produk dan kepuasan pelanggan. "Tak hanya itu, kerja tim yang kompak dari seluruh departemen juga menjadi salah satu kunci sukses," tambah Kuning. Contohnya kantor pemasaran yang megah dan unik dengan fasilitas lengkap untuk kantor teknik dan *show unit* bisa dibangun kurang dari dua bulan.



Kanal dan Taman Tropis merupakan salah satu *view* yang dapat dinikmati oleh penghuni setiap saat.

Menurut rencana, 6 menara pertama akan segera dibangun. Beragam tipe akan dibangun, dari 2 kamar tidur sampai *penthouse* dengan harga per-unitnya berkisar US $ 88.000- 600.000 akan segera dilakukan pemancangan tiang pertamanya awal September ini dan konstruksinya selesai akhir Desember 1999.

Selain fasilitas standar yang dimiliki apartemen seperti fasilitas keamanan, olahraga, kesehatan, taman bermain, beberapa fasilitas khusus lainnya juga akan dibangun seperti marina internasional dengan fasilitas *service* serta pengisian bahan bakar, fasilitas rekreasi laut serta "*canal promenade*", sebuah ruang terbuka di tepi kanal, dimana orang dapat berkumpul untuk bersantai dan melakukan berbagai kegiatan.

"Kendati lahannya hasil reklamasi, seluruh bangunan APM ditopang oleh tiang pancang yang bertumpu di atas lapisan tanah keras, sehingga kestabilan dan keamanan strukturnya sangat terjamin. Kualitas bangunan dan semua hal yang menunjang sangat diperhatikan dengan sangat teliti oleh DIL. Mitra-mitra kerja dengan reputasi internasional yang ahli di bidangnya dipercayakan untuk bekerja sama. WATG Honolulu-USA misalnya, dipercayakan sebagai arsitek perencana gedung, Ove Arup & Partners International Limited London - konsultan perencana struktur sebuah bandara di atas pulau buatan di Jepang, "Kansai Airport" dan beberapa gedung tinggi di Hongkong yang dibangun di atas lahan reklamasi, arsitek Lansekap dari Singapore, Belt Collins International.

Dengan berbagai keunggulan di atas, tak heran bila APM diserbu oleh konsumen. Karena bagaimanapun bermukim di sebuah apartemen dengan "fasilitas" tersebut merupakan prestise tersendiri. Atribut kanal yang menjadi ciri khas lokasi permukiman ini, secara langsung memberikan impresi tersendiri sebagai kawasan bergengsi yang memiliki diferensiasi tertentu, sebagai simbol kesuksesan, ciri kehidupan masyarakat gemilang yang cinta bahari, beraroma resor yang eksklusif dan berkesan dinamis ■